



周高虹 制图

年永安 珠宝巨子的真善美

珠宝巨子年永安和珠宝行业的缘分,前期“情深义重”,后来“若即若离”,再后来“重拾最爱”。

涉足珠宝、担保、矿业、地产等领域,15年来,年永安成功构建了金鑫投资集团。

年永安,进入一个行业就改变一个行业,在很多人眼里,他像谜一样。

然而,熟悉他的人都会因为他的真实、豪爽、善良而与他成了一辈子的好伙伴,也更加认同他珠宝巨子的完美形象。 记者 熊维维

真善美之真 白手起家 成功源于“二蛋精神”

夜幕降临,郑东新区金水东路永和伯爵国际酒店二楼金鑫珠宝翠钻官格外璀璨。这个由年永安亲自起名的“金鑫珠宝翠钻官”,拥有1500平方米的规模,在这个“翠钻官”里,80%是高端翡翠,还有近20%是克拉钻,其他的是高端礼品。年永安称,这些翡翠,要打“金鑫珠宝”这个自有品牌的名号。

在郑州二七商圈的8000平方米正弘店,以及将要开业的开封迪臣世纪广场金鑫6200平方米的珠宝商场、信阳大商千盛和信阳亚兴集团赛博数码城金鑫珠宝4000平方米的珠宝商场,以及将要陆续开业的新乡、焦作等地的珠宝商场……

将这些事件联系在一起的动力来自年永安。年永安说他比前些年明显成熟了许多,面部线条柔和,慈眉善目的外表掩盖了钢铁般坚硬的性格,对他而言,别人说他“很有二蛋精神”正是对他敢想敢干个性性格的一种褒扬。

年永安要管理的是一个庞大的商业帝国-金鑫集团,涉及珠宝、担保、矿业、地产等多产业领域,都需要他作出重要布局和决策。

爱交朋友,与人为善,是年永安的本性使然,在他看来,是他成功的内因。发展到今天,金鑫已成为一个产业涉及珠宝、担保、矿业、地产的多元化集团公司,但他依然保持本色。在与品牌商家的合作过程中,年永安始终把合作利益放在第一位。正是基于此,让他赢得了合作伙伴无条件的信任和更多支持。

两年前,老凤祥与金鑫珠宝成立合资公司,共同开拓河南市场。年永安在全国珠宝界结交下的老朋友们,闻知他有如此动作,主动表达合作意愿的,不在少数。

真善美之善 平衡事业,珠宝行业仍是最爱

兜兜转转之后,年永安发现,自己一度冷落的珠宝行业,虽然是传统产业,但仍堪当“中流砥柱”之重任。珠宝之于年永安来说,亦是一生都无法抹掉的符号、无法割舍的情怀。

在珠宝行业沉寂多年后,年永安带领的金鑫珠宝创新经营模式,实现二次腾飞。

2011年下半年开始,金鑫珠宝再度发力,每一次动作都备受珠宝界瞩目。去年12月,河南首家高端翡翠会所-翠钻官开业;今年4月,金鑫珠宝斥巨资打造的8000平方米体量的金鑫珠宝正弘店开业;7月,金鑫珠宝将开封迪臣世纪广场6200平方米纳入发展版图;10月,金鑫珠宝将信阳大商千盛和信阳亚兴集团赛博数码城共4000平方米纳入发展版图。这一系列扩张举措是金鑫珠宝目标更为宏远的“二次创业”。

在年永安办公室的墙上,有一幅金鑫珠宝在河南市场的分布图,还有许多表格,这些表格包括河南省各地区的交通里程表、各地区的财政收支情况、各地区的

真善美之美 热衷公益,做有责任感的社会公民

年永安在河南声名赫赫,不仅仅是因为他年轻有为,经营才华横溢。人们津津乐道的,最多的是他从创业以来,倾心关注公益事业的一次次善举。多年来,金鑫公司先后参与捐助活动几百次,在注重经济效益的同时,积极参与社会公益事业,获得了良好的社会效益。在春蕾计划、扶贫助学、公益婚恋、抗震救灾、文化体育事业等方面累计捐资近亿元。

从1999年开始,不停歇地向春蕾计划失学女童、社会贫困学生等弱势群体资助;金鑫集团、河南建业足球事业发展基金会共同设立河南青少年足球事业发展基金;金鑫还与洛阳市妇联创办了全国首家公益婚介中心,迄今为止为1万多名单身男女搭起了一个交流感情、增进友谊的活动平台;还出资举办了金秋世纪婚庆及万人相亲大会等大型公益活动。金鑫珠宝还积极创新公益模式,2012年6月1日,联合河南省慈善总会、河南省助残济困总会、河南省金鑫爱心教育基金会联合发起“金种子爱心工程”,计划将10万克黄金作为爱心工程的金种子,全部赠送给10万个家庭的10万个孩子。通过10万个孩子的爱心再带动百万人参与到慈善事业中,自开展以来得到社会各界爱心人士的大力支持和倾情参与。目前

人均消费水平等。

重新回归后的年永安对金鑫珠宝商业模式的重新梳理和创新实践。简单概括,他的商业模式要不同于其他的商场百货,不仅仅局限于某一种模式,但未来新开的每一家店都要体现三个特点:“规模化、专业化、特色化。”

年永安坚信,金鑫的发展趋势和目标正是顺应了经济发展的趋势,因此,他在创办金鑫珠宝初期,就制定下了20年的发展规划:走加盟连锁之路。他当时计划:用3年的时间拿下洛阳,建立第一个根据地,然后用10年的时间拿下河南市场,建立第二个根据地,然后进军全国,用20年的时间成就金鑫珠宝的梦想——成为中国珠宝零售业一流品牌、建立中国珠宝行业的“沃尔玛”。

几年前,年永安就曾试着让金鑫珠宝走上资本市场,但不久就因企业阶段性发展方向转移而搁置。再度征战珠宝业,年永安一开始就按资本市场的要求来重新打造他的“珠宝王国”。金鑫已经做好了准备,计划5年内上市。

第一阶段活动已结束,下一阶段工作的重心将致力于做好金种子爱心工程的后续服务,让已捐善款更好地为贫困家庭和孩子服务。

年永安始终坚持和信奉“良好的经济效益必将建立在坚实的社会效益基础之上”这一道理,在他的不断探索和追求下,他创建的金鑫及其品牌先后被中国商业联合会、中国宝玉石首饰行业协会等机构授予“中国商业服务名牌”、“中国珠宝首饰业驰名品牌”、“中原珠宝第一城”等殊荣。金鑫珠宝连锁企业同时还被河南省、洛阳市评为“河南省十佳诚信企业”、“洛阳市民营企业50强”等荣誉称号。

金鑫珠宝希望每一位到店顾客都满意而归。“百金买名,千金买誉”。任何一个企业都拥有一个好的声誉。企业的信誉,企业的形象,都是企业文化的重要体现和标志。

在金鑫珠宝成立15周年的节点上,毫无疑问,年永安将面临更多的挑战,他也将为金鑫珠宝的未来继续奔波着。从某种意义上讲,年永安不仅仅是一个聪明的商人,更是一个战略家、一个热心公益的慈善家。他正在用“三步”和“二十年”的策略实现并将继续塑造着他珠宝巨子的完美形象。

>>>新闻1+1

金鑫珠宝 15周年庆第二波今日上演

得金条,赢美钻,送黄金结婚证书

多重惊喜 怎能错过

从1997年成立至今,金鑫珠宝已与消费者共同走过了15个春秋。11月3日起,金鑫珠宝15周年庆活动盛大开启,掀起了十一之后一股珠宝抢购热潮。继第一波荣耀分享篇之后,感恩回馈篇第二波11月9日给力上演。多重惊喜,怎能错过。 记者 熊维维

>>>礼品升级 买珠宝送金条,凭积分兑大礼

为答谢新老客户的信赖与支持,金鑫珠宝特推出买珠宝送金条感恩活动。11月10日~18日,全场镶嵌类满1800元送1克黄金,满3500元送2克黄金,满5000元送3克黄金,满8000元送5克黄金。持会员卡者另加送限量版牡丹彩丝巾。

本次店庆期间,金鑫珠宝黄金和铂金每克优惠10元,满额再送大礼,最高送高档羊毛被一套。此外金鑫珠宝正弘店四楼还有新品推出,带香味的精品黄金、黄金结婚证书、爱的呼唤黄金小哨子等全省独家发售。

接近年底,所有商家都将进行会员积分清零,金鑫珠宝为回馈会员的长期支持,礼品换代升级,特采购贴心礼品,以满足顾客的不同需求。

>>>新品添喜 89切面钻石面市,买克拉钻送黄金结婚证书

为庆祝15周年大庆,罕见89切面钻石SWANA店庆期间9.5折送戒托,买克拉钻送25克黄金结婚证书。

SWANA钻石产自全球首屈一指的优质钻石产地及切磨中心——南非博茨瓦纳,利用世界首创的SWANA诗梵诺切工技术打造出89个切面,全球仅有不足100位大师拥有此切割技艺,每一颗SWANA钻石都是独一无二、品质至尊的。

>>>相亲大会 光棍节约会赢美钻,淘宝价淘真宝

11月11日,金鑫珠宝与新时代相亲俱乐部将在正弘店外广场举办相亲大会,当天购物或者报名参加相亲活动,还有机会赢取价值4999元美钻。在新时代牵手成功并预约结婚典礼,免费送“Miss You”时尚情侣对戒。

11月11日、12日两天,金鑫珠宝众多产品将以淘宝价低价促销,本次淘宝价珠宝品类有投资金条、凯恩特3D硬金、铂金、K金、钻石、翡翠、珍宝、海外品牌珠宝,满足你的各种需求。

>>>至真服务 金饰专家,树立良好行业标杆

自7月份开始,金鑫珠宝在郑州市内举行珠宝首饰免费清洗、编织、鉴定维修等一系列惠民服务活动,赢得了广大社区居民的热烈好评。15周年庆之际,本项活动继续进行,现正全面征集服务社区中,有需求的社区或小区物业可以主动向金鑫珠宝预约,为广大市民提供方便。

>>>精彩预告 感恩一路有你,会员特享4小时内购专场

金鑫珠宝15周年大庆第二波促销接力来袭,等您一起狂欢。接下来的第三波“感恩15周年4小时内购会”也已蓄势待发,11月25日17:00~21:00,金鑫珠宝“感恩15周年4小时内购会”为金鑫珠宝会员和金鑫员工准备优惠专场活动,会员凭会员卡可携带2名家属进店,团购最后时间还将进行盛大的抽奖活动。